

Vente BtoB

RS7330 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 312m, 312t
Formacode(s)	34592, 34593, 34582, 34572
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/10/2025
Date d'échéance	27/10/2030

Certificateur(s)

INEA CONSEIL · SIRET : 50282228100015

Partenaires habilités

21 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 19 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AKIMBO	84435500800039	Former et organiser l'évaluation
AVENA ACADEMIE	98736753900010	Former et organiser l'évaluation
AXIO FORMATION	89250203000026	Former et organiser l'évaluation
CA DES BOITES	91539008200013	Former et organiser l'évaluation
CAP EXACT	99535271300011	Former et organiser l'évaluation
CONNECT LEARNING	90469485800013	Former et organiser l'évaluation
DENVOL	94208324700018	Former et organiser l'évaluation
FRANCE EVOLUTION PRO	93885132600018	Former et organiser l'évaluation
FRANCOIS GAUDU	87952237300015	Former et organiser l'évaluation
IF	93432635600029	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 21 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs7330-vente-btob/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux professionnels non commerciaux, en entreprise (experts, ingénieurs, consultants...), et qui sont amenées à vendre eux-mêmes des offres et solutions auprès des prospects et clients en B2B.

La certification "Vente B2B" répond à un enjeu crucial pour les entreprises évoluant dans un environnement économique de plus en plus complexe et compétitif. Elle s'adresse spécifiquement aux professionnels non commerciaux qui se trouvent de plus en plus souvent en première ligne pour vendre directement des offres et solutions aux prospects et clients B2B.

Dans le contexte actuel, la frontière entre les rôles techniques et commerciaux s'estompe progressivement. Les entreprises reconnaissent la valeur ajoutée que ces profils techniques peuvent apporter dans le processus de vente, notamment grâce à leur expertise approfondie des produits ou services. Cependant, ces professionnels, bien que

maîtrisant parfaitement les aspects techniques de leur domaine, peuvent se sentir moins à l'aise avec les compétences commerciales nécessaires pour conclure efficacement des ventes. Cette certification vise donc à combler ce gap en dotant ces experts techniques des compétences commerciales essentielles pour réussir dans un environnement B to B.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB

Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB

Conduire une argumentation commerciale BtoB

Finaliser la vente en BtoB à travers une conclusion structurée

Réaliser un suivi personnalisé du client BtoB

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

1 an d'expérience professionnelle dans son métier.

Être amené à vendre des offres et solutions auprès de prospects et clients en B2B, au sein de leur contexte professionnel.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Au moins deux professionnels ayant au moins 5 ans de pratique professionnelle dans un métier ou une activité en cohérence avec les compétences certifiées, dont au minimum 50% d'externes à INEA CONSEIL

Base légale

Date de décision	27/10/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/10/2030
Date de dernière délivrance possible	26/04/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	50	—	—	—
2023	9	—	—	—
2022	10	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS6241

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Vente BtoB 2026 - Inéa conseil

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7330/>

Où se former

Formations référencées	95
Organismes	14
Régions couvertes	13
Prix indicatif	900 € – 4 490 €
Durée	14 – 32 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	105
Parcours menés à terme	90
Taux d'achèvement	86 %
Période	02/2026 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	126
Montant total engagé	200 388 €
Coût moyen par dossier	1 590 €
Durée moyenne	31 h
Période	01/2026 – 08/2026
France compétences	83 %
Reste à charge titulaire	10 %
France Travail	3 %
Entreprise	3 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.